

LE PRIX COURANT

(THE PRICE CURRENT)
REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Propriété Immobilière, Etc.

EDITEURS:

LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
(The Trades Publishing Co.)

25, Rue Saint-Gabriel, - MONTREAL
TELEPHONE BELL MAIN 2547

ABONNEMENT	MONTREAL ET BANLIEUE - \$2.00	PAR AN.
	CANADA ET ETATS-UNIS - 1.50	
	UNION POSTALE - - Frs 15.00	

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins qu'une année complète.

L'abonnement est considéré comme renouvelé si le souscripteur ne nous donne pas avis contraire au moins quinze jours avant l'expiration, et cet avis ne peut être donné que par écrit directement à nos bureaux, nos agents n'étant pas autorisés à recevoir de tels avis.

Une année commencée est due en entier, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages ne sont pas payés.

Nous n'accepterons de chèques en paiement d'abonnement, qu'en autant que le montant est fait payable au pair à Montréal.

Tous chèques, mandats, bons de poste, doivent être faits payables à l'ordre de : "LE PRIX COURANT."

Nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes demandes de renseignements. Adressez toutes communications simplement comme suit :

LE PRIX COURANT, Montréal.

LA CONVENTION DE L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

L'Association des Manufacturiers Canadiens tiendra sa 33e Convention annuelle à l'hôtel Windsor, à Montréal, les 20, 21 et 22 septembre prochain.

On s'attend à ce que cette réunion sera la plus importante de toutes celles qu'a eues l'Association jusqu'à ce jour.

Le Secrétaire recevra jusqu'au 6 septembre les nominations pour les différentes charges, le Conseil Exécutif et les différents comités.

Tous avis d'amendements à la constitution et aux règlements devront être parvenus aux mains du Secrétaire le ou avant le 31 août courant.

LES MEDECINES PATENTEES

Le coupage des prix

Un télégramme d'Hamilton, Ont., annonce que l'Association des Droguistes en gros, qui comprend tous les Droguistes en gros de Hamilton, Montréal, Toronto et autres cités, a formé une forte combinaison dont l'objet est de mettre un terme au coupage des prix sur toutes les médecines patentées qui se vendent dans tout le Canada. Ces droguistes tentent actuellement d'obtenir le contrôle de toutes les médecines patentées au moyen de contrats et les détailliers et les manufacturiers qui refuseront d'accepter ce contrat seront placés sur la liste noire.

Les voyageurs des maisons de gros ont parcouru le pays depuis des semaines pour amener leurs clients à signer un contrat dont la raison d'être principale est de mettre un arrêt au coupage des prix des médecines patentées. Le commerce de gros s'engage à ne pas vendre aux détailliers qui coupent les prix. On croit qu'il faudra six mois pour mener à bien le projet qui ne sera pas mis en vigueur jusqu'à ce qu'on ait obtenu l'as-

sentiment de la majorité des manufacturiers de médecines patentées et des deux tiers des détailliers pour la signature du contrat. Le projet a pris naissance dans cette cité et les détailliers qui ont lu le contrat avec soin sont maintenant alarmés et feront tout ce qu'il pourront pour empêcher l'exécution du projet. Un grand nombre des détailliers en dehors de la cité l'ont signé sans en lire toutes les clauses et regrettent maintenant leur légèreté.

LE NOUVEAU TARIF

Effets de la clause du "Dumping"

Une correspondance de Toronto au "New York Commercial" fait les réflexions suivantes au sujet du nouveau tarif adopté par le gouvernement canadien et dont la mise en vigueur a été fixée au 1er août:

"Le délai accordé par le Gouvernement du Dominion pour les articles importés sous les dispositions de l'ancien tarif expire le 1er août. Les conditions du nouveau tarif concernant le "dumping" des marchandises étrangères sur les marchés canadiens entrent en vigueur à cette date.

"Les difficultés qui, sous ce rapport, devront être surmontées par les expéditeurs des Etats-Unis et autres marchés seront grandes. Un simple exemple suffira à le démontrer immédiatement, et pour cela, nous prendrons le cas d'une ligne de haches qui s'importe en grandes quantités des Etats-Unis au Canada.

"Le coût par douzaine, dans ce cas, sur le marché américain pour l'importateur canadien était de \$4.25 la douzaine; sur ce prix, le droit de douane était de 30 pour cent, soit \$1.27½ par douzaine; avec le fret de .22 cts., le coût total était de \$5.74½. Grâce à des arrangements avec les fabricants canadiens, ces haches se vendaient aux jobbers canadiens à \$5.78 la douzaine.

"D'après la clause du "Dumping," en

vertu du tarif canadien maintenant en vigueur, le coût de ces marchandises importées au Canada serait: Coût sur le marché américain, \$4.25, droit \$1.27½ fret .22 cts et droit spécial de "Dumping," soit la différence entre le prix d'importation et la valeur sur le marché américain, .75 cts., faisant un total de \$6.49½.

"Ce prix, comme on peut le voir facilement, rendra impossible l'importation profitable des marchandises, et menace, comme en de nombreux cas de marchandises manufacturées, de donner aux manufacturiers canadiens un monopole facile sur les marchés du Dominion contre tous leurs concurrents étrangers. Les importateurs de marchandises américaines que favorisent largement les consommateurs canadiens, inclinent à croire que quelque méthode pratique de se soustraire à la nouvelle loi du tarif, sera trouvée.

"On a suggéré divers moyens d'en arriver là. L'un est que les manufacturiers américains disposent de leurs marchandises par l'intermédiaire d'agents canadiens et facturent ces marchandises pour expédition au Canada au plein prix du marché américain, avec l'entente que l'agent disposerait des marchandises au Canada à des prix qui lui permettraient de faire concurrence aux marchandises canadiennes ou même de vendre au-dessous du prix des marchandises canadiennes. Un tel arrangement équivaldrait à l'ouverture par les manufacturiers américains d'une succursale canadienne pour la disposition de ces marchandises.

"Par suite du champ limité qu'est le Dominion et de la multiplicité des articles expédiés sur les marchés canadiens, il est douteux qu'une telle manière de faire soit profitable. On a également suggéré et, de fait, des maisons canadiennes ont été consultées à ce sujet, que les marchandises soient facturées aux maisons canadiennes au plein prix du marché américain et qu'une traite